

In deze rubriek stellen wij maandelijks
4 vragen aan professionals in de huidzorg.
Behandelaars, beleidsmakers, opleiders,
verzekeraars, overheid en het bedrijfsleven
komen aan het woord en geven hun visie.
Deze maand:

4 vragen aan...

Naam: **Erik Rikken**

Functie: **eigenaar HuidZorg Huid- en
Oedeemtherapie**

WAARIN ZIT JOUW PROFESSIONELE KRACHT BINNEN DE HUIDZORG?

Mijn interesse binnen huidzorg betreft veelal de verzekerde zorg. Ik werk vanuit mijn overtuiging dat een huidtherapeut in de basis een zorgverlener is. Met onze praktijken willen we dan ook duidelijk die professionaliteit uitstralen. Al onze behandellocaties zijn daarom gevestigd in (Para-) medische gezondheidscentra. Een ander voorbeeld van die professionaliteit uit zich in de diensten die we aanbieden.

Deze zijn medisch gerelateerd en betreffen behandelingen waarvoor men bijvoorbeeld niet bij een schoonheidsspecialiste terecht kan.

Vaak zie je collega therapeuten die zich, veelal door commercie gedreven, laten verleiden tot behandelingen die buiten je vak als huidtherapeut vallen en dat vind ik jammer. Op die manier maak je als beroepsgroep geen duidelijke professionele indruk naar buiten toe terwijl dat >>

**‘De patiënt heeft recht op de beste zorg,
vergoed door de zorgverzekeraar’**

» juist zo belangrijk is om huidzorg meer smoel te geven. Hier is mijns inziens nog veel in te winnen. Mijn professionele kracht zit hem tevens in mijn inzet voor de rechten van patiënten. Behalve het recht op een professionele en waar mogelijk beste behandeling maak ik me ook sterk voor de dekking van deze kosten richting zorgverzekeraar. Veel patiënten laten zich met een kluitje het riet in sturen wanneer hun zorgverzekeraar bepaalde kosten in eerste instantie niet wil vergoeden. Vaak is men daar echter wel degelijk voor verzekerd en het lukt me regelmatig om een eerlijke vergoeding van de behandelkosten alsnog voor elkaar te krijgen. Dit geeft me dan veel voldoening.

WAT WAS OOI EEN AMBITIE DIE HEEFT GELEID TOT WAAR JE NU BENT EN/OF WAT IS EEN ACTUELE AMBITIE DIE JOU DRIJFT?

Ik ben zelf fysiotherapeut en in mijn fysiotherapiepraktijk kwam ik ooit in aanraking met een studente huidtherapie. Gedurende de gesprekken die we hadden terwijl ik haar behandelde bleek al snel dat een huidtherapeut vooral op het gebied van oedeem- en littekentherapie duidelijk meer kennis heeft dan de gemiddelde oedeemfysiotherapeut. Ik was daar toen al snel behoorlijk van onder de indruk en dat zette me aan het denken. Nu al weer 20 jaar geleden ben ik vanuit die fascinatie samen met haar als huidtherapeute onze huidige praktijk HuidZorg Huid- en Oedeemtherapie begonnen. Hiermee wilde ik een gat dichten dat er voor die specifieke patiëntengroep met oedeemklachten mijns inziens al langere tijd was. Dat er inderdaad behoefte aan deze relatief nieuwe vorm van paramedische zorg was bleek uit het feit dat we op steeds meer plaatsen in diezelfde bestaande gaten gesprongen zijn en op dit moment met 9 huidtherapeuten op 12 behandellocaties werkzaam zijn in de ruime regio Arnhem/Nijmegen. Mijn huidige ambitie uit zich in mijn drive om de therapeuten zo goed mogelijk te ondersteunen en te faciliteren in het uitvoeren van hun zorgtaken en te ontzorgen wat betreft alle randzaken buiten het behandelen zelf om. De therapeuten moeten zich kunnen richten op de behandelingen en ik zorg dan voor de rest.

ALS JE NU IETS MOCHT TOEVOEGEN AAN DE HUIDIGE ZORG OF VERZORGING VAN DE HUID, WAT ZOU DAT ZIJN?

Ik ben van mening dat het beroep huidtherapie veel meer potentie heeft dan tot nu toe tot uiting komt. Door jezelf

met je praktijk duidelijk te profileren kun je veel winnen voor jezelf maar ook voor de uitstraling van de gehele beroepsgroep. Denk hierbij aan een professionele huisvesting, huisstijl, website etc. en bovenal een correcte en goede bereikbaarheid.

Niets is zo vervelend om als patiënt, maar ook als collega, contact op te willen nemen en dat er enkel een mobiel nummer in gebruik is dat je tussen 12:30u en 13:00u kunt bellen. Dit is echt niet meer van deze tijd en ook geheel onnodig. Neem een voorbeeld aan de gemiddelde fysiotherapiepraktijk. In de regel hebben zij dit soort dingen veel beter voor elkaar.

HOE ZAL DE HUIDZORG ZICH IN DE TOEKOMST ONTWIKKELEN?

Ik ben van mening dat het vak huidtherapeut steeds meer bekend zal worden en ook meer erkenning zal krijgen.

Hier moeten we allemaal samen aan blijven werken door professionaliteit na te streven, bij onze leest te blijven en niet buiten ons domein activiteiten te gaan ontwikkelen. Door een duidelijke visie als beroepsgroep te formuleren en de gelederen te sluiten kun je heel wat bereiken.

Hopelijk vertaalt zich dat ook in een betere en ruimere dekking van de kosten vanuit de zorgverzekeraars richting de patiënten en een reëler tarief richting de huidtherapeut als professioneel zorgverlener.

Ik wil echter ook een kritische noot plaatsen. Wanneer ik rondkijk zie ik dat nog best veel collega's hun keuze van behandelingen of zo gewenst aangeboden producten af laten hangen van commerciële belangen in plaats van behoeftes vanuit patiënten die zorg nodig hebben. Zij zijn meer met cliënten dan met patiënten bezig. Op zich is hier niets mis mee maar deze visie onderschrijf ik persoonlijk niet.

Tot slot vind ik het ook een teken aan de wand dat er afgelopen jaar met het grote landelijke onderzoek naar de verhouding tarieven en kosten binnen de paramedische sector uitgevoerd door Gupta, niet eens voldoende huidtherapiepraktijken bereid zijn gevonden om hieraan mee te werken. Krijgen we eindelijk eens de kans om constructief mee te praten en iets te betekenen door het simpelweg aanleveren van feitelijke praktijkinformatie, blijkt dat voor velen teveel moeite en laten we het maar aan ons voorbij gaan. Ik snap dit niet en dit gaat er bij mij niet nog steeds niet in. Zouden er dan toch minder huidtherapeuten begaan zijn met de paramedische zorg en stiekem toch meer met cliënten zorg? ♦